

Frukt- och grönsaksansvariga om svenska tomater

HELÉNE TJÄRNEMO

I Tillväxt Trädgård-projektet "Tomat med smak – sortutveckling och marknadsanpassning" har frukt- och grönsaksansvariga i tjugo butiker fått dela med sig av sina erfarenheter av kvaliteten på svenska vanliga runda lösviktstomater samt berätta om hanteringen av tomater från lastkajen till tomatdisken. Målet med projektet var att ta fram underlag för odlarnas beslut om framtida sortutveckling och marknadsanpassning. Resultat av projektets konsumentundersökning har redovisats i tidigare faktablad (Fernqvist m.fl. 2011). Att ta del av de erfarenheter och synpunkter som finns i detaljistledet utgjorde således viktig input till detta större projekt. I detta faktablad ges en sammanfattning av intervjuerna med representanter i butiksledet.

Studiens intervjumaterial och huvudteman

Vägledande för urvalet av butiker var att samtliga större kedjor skulle vara representerade. Dessutom skulle butikerna vara tillgängliga rent geografiskt och frukt- och grönsaksansvariga villiga att låta sig intervjuas. Utifrån dessa kriterier resulterade urvalet, som skedde successivt under undersökningens gång, till att omfatta tjugo butiker, 14 i Skåne, tre i Halmstad och tre i Sollentuna, med följande fördelning när det gäller kedjetillhörighet: fyra ICA Maxi, fyra ICA Kvantum, fyra Coop Forum, två Coop Extra, tre City Gross, två Hemköp samt en Willy:s.

Under perioden juni till oktober 2010 genomfördes personliga intervjuer med frukt- och grönsaksansvariga¹ på plats i butikerna. Poängen med att genomföra intervjuerna på plats var att dels få en bättre förståelse för respektive butiks specifika förutsättningar när det gäller exempelvis lagring och exponering, dels samtala med frukt- och grönsaksansvarig kring kvalitet, lagring, exponering, prissättning med mera rörande de tomater som fanns i butiken för tillfället. Intervjuerna fokuserade på *svenska vanliga runda tomater i lösvikt* och behandlade följande sex huvudteman:



Svenska vanliga runda tomater (Foto: Heléne Tjárnemo)

1. Inköp och val av grossist
2. Hantering av lösviktstomater i butik
3. Emballage och förpackningar
4. Kvaliteten på svenska vanliga runda lösviktstomater
5. Prissättning och försäljning
6. Tomatsortimentet nu och i framtiden

En sammanfattning av intervjuerna, strukturerad enligt ovan sex teman, presenteras nedan.

1. Inköp och val av grossist

Tomater köps in både via större grossister och via mindre, fristående, lokala grossister. Samtliga av de undersökta butikerna har en huvudleverantör från vilken butiken vanligtvis köper huvuddelen av all frukt och grönt. Denna huvudleverantör har avtal med kedjan centralt. ICA Frukt och Grönt är huvudleverantör till ICA-butikerna, Everfresh till Coop-butikerna samt City Gross, och Saba Frukt och Grönt till Hemköp och Willy:s. Intervjuerna indikerar att större butiker (Coop Forum, ICA Maxi och

City Gross) i huvudsak väljer att köpa in från huvudleverantören medan mindre butiker även köper in tomater från lokala grossister. En trolig anledning till denna skillnad är att stora butiker behöver stora volymer, vilket huvudleverantören kan erbjuda men kanske inte alltid de mindre lokala grossisterna. Även större butiker köper dock ibland via lokala grossister, exempelvis för att komplettera med lokala produkter eller för att få snabbare leverans. Bland de besökta butikerna finns det några som köper in samtliga svenska vanliga runda lösviktstomater från lokala grossister under den svenska säsongen.

Anledningarna till att köpa in från lokala grossister som nämns är:

- Erbjuder lokalt odlade produkter
- Frekventare och snabbare leveranser
- Högre kvalitet på produkterna
- Stärker butikens förhandlingsstyrka att ha mer än en leverantör
- Gamla och goda relationer med den lokala grossisten

¹ I ett fåtal butiker hade den ordinarie frukt och grönsaksansvarige semester och då genomfördes intervjun istället med dennes vikarie.



Påfyllnad och rensning sker dagligen i butiken
(Foto: Heléne Tjärnemo)

2. Hantering av lösviktstomater i butik

Tomater är normalt ingen lagervara. Istället handlar det om att balansera inköp och försäljning, d v s att helst sälja slut innan man får ny leverans men samtidigt inte riskera att stå utan tomater. Beställningen sker vanligtvis på förmiddagen eller runt lunchtid och leverans sker på morgonen/förmiddagen dagen efter, fem till sex dagar i veckan. De stora grossisterna har centrallager i Helsingborg och tomaterna transporteras vanligtvis via dessa lager för att därefter levereras till butik. Endast undantagsvis sker leveranser av tomater direkt från odlingen till butik, exempelvis i Trelleborg. De mindre grossisterna är ofta lokala och hämtar hos odlare och levererar till butiker i närområdet. Flera av de lokala grossisterna kan leverera på eftermiddagen samma dag som beställningen sker. Vissa lokala grossister levererar endast två-tre gånger i veckan medan andra levererar sju dagar i veckan. I något enskilt fall levererar odlaren själv direkt till butiken under den svenska säsongen då det finns gamla relationer sinsemellan.

Efter att tomaterna anländer till butikens lastkaj tar det oftast mindre än ett dygn innan de finns i tomatdisken. Under tiden placeras de på lagret och går ut i butiken efter hand som det är dags att fylla på i tomatdisken. Lagret kan vara antingen ett utrymme i direkt anslutning till frukt och grönsaksavdelningen eller en kyl. I hälften av de besökta butikerna går tomaterna vanligtvis eller ibland in i kylrummet vilket håller cirka 7-8 grader (i några fall var temperaturen under 7 grader).² Tomaterna förvaras allt från några timmar till några dygn

i kylan beroende på veckodag (om de ska vara över helgen) och hur mycket som finns kvar i butiken. Några skäl som anges till varför man väljer att förvara tomater i kylan är att mognaden avstannar i kylan och att tomaterna håller sig bättre. I de övriga butikerna förvarar man aldrig tomater i kylan då man beställer in precis vad som går åt för dagen, tomaterna håller sig fina i butiken eller för att man har fått lära sig att tomater inte ska förvaras i kyla utan i rumstemperatur.

Hantering av tomater skiljer sig åt mellan olika butiker. I vissa butiker ligger tomaterna kvar i sitt emballage, vilket kan vara en pappkartong (6 kg) eller en returback av plast (5,5 kg eller 12 kg). I andra butiker har man permanenta plastbackar dit man flyttar över de nya tomaterna. Ibland ställer man grundare grå backar ovanpå upp-och-ner vända tomma backar för att få bättre placering och exponering av produkterna.

Påfyllnad och rensning sker dagligen. Påfyllnaden av tomater i butikens frukt- och grönsaksavdelning sker när det börjar sälja slut i kartongerna eller plastbackarna i tomatdisken och det är möjligt att sätta in nya. När man fyller på med nya tomater väntar man först tills det är så få tomater kvar i lådorna att man lätt kan lyfta ur dessa och sätta in nya för att därefter lägga tillbaka de resterande "gamla" tomaterna ovanpå. Det finns också ett system med att de äldsta tomaterna ska placeras på bästa plats, d v s mest lättillgängligt, för att undvika onödig kassation. Ofta rengörs borden i samband med att de tomma kartongerna eller backarna tas bort. Även i butiker med permanenta plastbackar tömmer man först en back och plockar därefter över de "gamla" tomaterna från de andra backarna till denna tomma back. Därpå antingen handplockar man eller håller försiktigt över nya tomater i de andra tomma backarna. Utöver denna större påfyllnad och rensning, plockar medarbetarna fortlöpande under dagen bort dåliga tomater. De bortrensade tomaterna kastas vanligtvis men i en butik säljs de för halva priset och i en annan ger man bort all skadad frukt och grönt till djurparken på orten.

3. Emballage och förpackningar

Det framkom många olika synpunkter på olika emballage och förpackningar i samtalen med frukt- och grönsaksansvariga.

Pappkartong vs returback

Bland fördelarna med pappkartongen nämndes att de är enkla att lyfta och flytta då de har bra handtag och är lätta. Flera frukt- och grönsaksansvariga tycker också det är bra med informa-



Flera intervjupersoner tycker det är bra med information på kartongerna
(Foto: Heléne Tjärnemo)

tion tryckt på kartongerna, exempelvis Svenskt Sigill då det syns att tomaterna är svenskodlade. En intervjuperson ansåg att pappkartongen är mindre bra för miljön då det slängs mycket kartong. De små returbackarna upplevs ha samma fördelar som pappkartongen, d v s de är enkla att hantera och arbeta med i butiken. Någon frukt- och grönsaksansvarig uttryckte att backarna passar i disken samt minskar hanteringen och därmed även skaderisken samtidigt som de går snabbt att byta ut. De nackdelar som nämndes rör framför allt de stora 12 kg backarna. Exempelvis menar vissa frukt- och grönsaksansvariga att det finns risk för skador på tomaterna i de stora plastbackarna, exempelvis tryckskador från insidan av backen när de ligger många tillsammans och klämskador från bygeln på backen när denna är nedfälld över tomaterna eller när lådorna sätts ovanpå varandra.

Konsumentförpackat vs lösvikt

Några av de fördelar med konsumentförpackningar som nämns är: inga felslag i kassan eftersom det finns etiketter med EAN-koder på förpackningarna, bra för kunderna då de redan i förväg vet vad tomaterna kommer att kosta, lätt att hantera i butiken samt inga klämskador orsakade av kunderna. Nackdelar som nämns är att man måste slänga hela förpackningen, eller sälja resterande som lösvikt, om en tomat är dålig samt att förpackningar med svart botten gör det omöjligt för kunderna att se hur tomaterna ser ut. Till lösviktens fördelar hör, enligt frukt- och grönsaksansvariga, att det är vackert och luktar gott, att kunderna kan se och känna på tomaterna innan de köper dem och att det är lätt att plocka bort tomater som blivit dåliga. Nackdelen är att det kan bli fel i kassan.

²Odlarna.se rekommenderar förvaring i rumstemperatur eller något svalare men allra lägst 8 grader (<http://odlarna.se/Grönsaker/Tomat/tabid/478/Default.aspx>). Enligt Maul et al (2000) bör tomater inte utsättas för temperaturer under 13 grader för att undvika köldskador.

4. Kvaliteten på svenska vanliga runda lösviktstomater

Intervjupersonerna är generellt sett mycket nöjda med kvaliteten på svenska vanliga runda lösviktstomater. De svenska tomaterna är ofta ljusare och fastare än utländska tomat, vilket några tycker är bra.

Säsongvariation och kvalitetsproblem

Kvaliteten kan möjligtvis bli något sämre mot slutet av säsongen. En butik i Sollentuna som besöktes i mitten av oktober hade slutat köpa in svenska vanliga tomat i lösvikt för säsongen då de hade varit möjliga och mjuka redan vid leverans. Butiken hade därför gått över till att köpa in vanliga runda lösviktstomater som var odlade i Nederländerna. Flera intervju-personer påpekar att det brukar vara sämre kvalitet på tomaterna inför landsskifte, d v s när säsongen i ett land börjar lida mot sitt slut. Några intervju-personer tycker att de svenska vanliga runda tomaterna har varit något mer smaklösa och av sämre kvalitet 2010 än tidigare år, även om kvaliteten generellt sett har varit bra. Som exempel på den sämre kvaliteten nämner en frukt- och grönsaksansvarig köldskadade, genomskinliga och geléaktiga svenska tomat. En annan intervju-person anser att tomaterna mognat för snabbt, blivit mjuka och sumpiga, och dragit till sig flugor. En tredje frukt- och grönsaksansvarig påpekar att juli månad varit ovanligt varm, även i butiken, och att man därför tvingats slänga mer än normalt.

Kundernas hantering

Frukt- och grönsaksansvariga berättar att det endast är i undantagsfall som det finns skador på de svenska vanliga runda tomaterna redan vid leverans och att tomaterna vanligtvis håller sig fina så länge de är på lagret. Flertalet frukt- och grönsaksansvariga menar att de flesta skadorna beror på kundernas hantering när tomaterna väl ligger i tomatdisken. Det kan handla om kläm- och trycksador. Kunderna klämmer på tomaterna som blir mosade och sumpiga. Det kan också bli trycksador av returbackarna när kunderna lyfter på dessa. Enligt frukt- och grönsaksansvariga är kassationen på svenska vanliga runda lösviktstomater låg. Baserat på deras uppskattning av hur mycket som köps in per vecka respektive av hur mycket som kasseras endast runt någon procent.

Jämn kvalitet

Frukt- och grönsaksansvariga tycker att de svenska vanliga runda tomaterna överlag håller jämn färg och har fin form och storlek. Färgen avspeglar mognadsgraden och samtliga intervjuade är överens om att mognadsgrad 4 är den ideala vid leverans, se färgkarta. Vid butiksbesöken var det också denna mognad som var vanligast på de to-



En mångfald av lösviktstomater i en större butik (Foto: Heléne Tjärnemo)

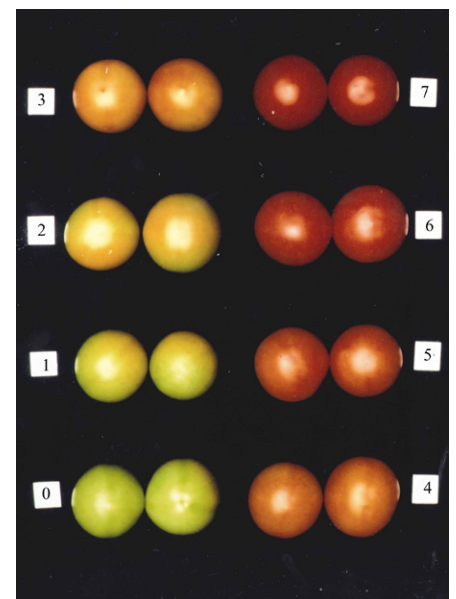
mat som nyligen levererats, i vissa fall med viss dragning åt mognadsgrad 3 eller 5. De som låg ute i disken och som kunde vara någon dag "gamla" var något rödare, mognadsgrad 5-6. Enligt flera intervju-personer vill inte kunderna ha alltför röda tomat. Om tomaterna vid leveransen skulle vara alltför ljusa och omogna (mognadsgrad 3 eller lägre) eller alltför mörka och mogna (mognadsgrad 6-7) skulle frukt- och grönsaksansvariga reklamera dem direkt. Någon tycker det är besvärligt att det ibland förekommer tomat med olika mognadsgrad i samma låda.

Storlek, "fluga" och kvist

När det gäller storleken tycker några frukt- och grönsaksansvariga att det är viktigt att denna är jämn medan andra inte tycker det är speciellt viktigt då olika storlekar gör att kunderna själva kan välja om de exempelvis vill ha små eller stora tomat. Någon anser att det viktigaste är att tomaterna är fasta. Vissa intervju-personer tycker det ser trevligt ut när flugan sitter kvar men nämner också att en torkad fluga kan sticka hål i skalet på tomaten bredvid och skada denna. Några frukt- och grönsaksansvariga påpekar att de svenska tomaterna inte luktar något, vilket de tycker är synd. De menar att de holländska kvisttomaterna har en fördel gentemot de svenska vanliga runda tomaterna i och med att de "luktar tomat", något som flera anser att konsumenterna vill ha.

5. Prissättning och försäljning

Försäljningspriset på tomat är mer eller mindre ett dagspris även om flertalet butiker endast justerar priset några gånger i veckan. Hur priserna sätts beror bland annat på vilken kedja butiken tillhör. I vissa kedjor sätts priserna centralt även om butikerna kan göra vissa lokala anpassningar. I några kedjor finns det rekom-



Färgkarta (Källa: Odlarna.se "Standard för Frukt och Grönsaker: Tomater")

menderade utpriser eller listpriser som frukt- och grönsaksansvarig kan välja att antingen följa eller ej. I dessa fall bestäms priset baserat bland annat på inköpspris, konkurrenternas pris och kundunderlag. Vid kedjeövergripande kampanjer måste de centrala priserna följas.

Försäljningspriset på svenska vanliga runda lösviktstomater låg vid butiksbesöken på mellan 25-30 kr/kg i 13 av butikerna. Vanligast var priserna 24,95 kr/kg (sex butiker) och 26,90 kr/kg (fyra butiker). Lägst var ett kampanjpris på 16,90 kr/kg i en Coop Extra och högst pris var på 39,95 kr i en centrumbutik. Holländska kvisttomater låg vanligtvis några kronor lägre i pris, exempelvis 19,90 kr/kg (i sex butiker) el-

ler 22.90 kr/kg (tre butiker). I fem butiker var priset på svenska vanliga runda och holländska kvisttomater detsamma (24.90 kr/kg eller 29.90 kr/kg) och i ytterligare fem butiker var de svenska tomaterna max 5 kr dyrare per kilo. I fyra butiker var de svenska tomaterna mellan 12 och 20 kr dyrare. I två butiker hade man kampanj på svenska tomater och dessa var då prissatta lägre än holländska kvisttomater. I tre butiker gick det inte att göra några prisjämförelser då en butik valt att inte sälja holländska kvisttomater under den svenska säsongen, en butik slutat sälja svenska vanliga runda lösviktstomater för säsongen och Willy:s inte säljer svenska vanliga runda i lösvikt utan enbart i 500 grams nätpåsar.

Det är vanligt att frukt- och grönsaksansvariga ska leverera en viss bestämd snittmarginal för hela frukt- och grönsaksavdelningen. Givet att denna marginal uppnås för avdelningen totalt, kan hon eller han själv justera priset på enskilda produkter så att vissa ger högre marginal och andra lägre. I vissa butiker väljer frukt- och grönsaksansvarig att sänka marginalen på svenska vanliga runda lösviktstomater för att minska prisgapet till de holländska kvisttomaterna. En ansvarig nämner att han brukar försöka hålla en prisskillnad på max 5 kr/kg. Det är viktigt att priset sätts så att det blir omsättning på produkterna. Enligt frukt- och grönsaksansvariga vill kunderna köpa svenska och gärna lokalodlade tomater under den svenska säsongen.

6. Tomatsortimentet nu och i framtiden

Tomatsortimentet har ökat under senare år och tomater är en stor artikel i flera butiker. Under säsongen 2010 har flera butiker köpt in gourmé-tomater i lösvikt, en nyhet för året. Enligt frukt- och grönsaksansvariga köper kunderna gärna lite extra i form av gourmétomater till helgen. Det råder olika uppfattningar om i vilken utsträckning gourmétomaterna tar marknadsandelar från de svenska vanliga runda lösviktstomaterna. Vissa menar att de inte gör det men att de möjligen tar från de förpackade körsbärstomaterna. Andra tror att de kan ta från de vanliga runda på helgen men inte under veckorna.

Frukt- och grönsaksansvariga önskar sig följande när det gäller svenskodlade tomater:

- Svenska KRAV-odlade tomater
- Svenska kvisttomater
- Svenska förpackade tomater med mer information om exempelvis odlare och sort
- Fler svenska sorter, typ gourmétomater i lösvikt
- Svenska lösviktstomater med mer smak
- Lokalproducerade tomater

Sammanfattning

Frukt- och grönsaksansvariga är generellt sett nöjda med kvaliteten på svenska vanliga runda lösviktstomater och kassationen är låg. Tomaterna köps in både från den grossist med vilken kedjan har centrala avtal och från lokala grossister. Leveranser sker mer eller mindre dagligen

och tomater är normalt ingen lagervara. Tomaterna exponeras antingen i pappkartonger eller i returbackar och olika butiker föredrar olika emballage. Det finns för- och nackdelar både med att sälja tomater i lösvikt och förpackade. Förpackningar underlättar i kassan, informerar kunderna om pris, vikt, med mera samt skyddar tomaterna medan lösviktsförsäljning gör det möjligt för kunderna att granska tomaterna före köp samtidigt som det är lätt för personalen att plocka bort skadade tomater. Dessutom tycker frukt- och grönsaksansvariga att tomater som säljs i lösvikt är vackrare och luktar gott. Försäljningspriset varierar mellan olika kedjor, butiker och dagar. Inom vissa kedjor sätts priserna centralt och inom andra lokalt, dvs av varje enskild butik. Det som bestämmer priset är bland annat inköpspris, konkurrens och kundunderlag. Frukt- och grönsaksansvariga ser gärna fler svenska typer av tomater, exempelvis KRAV-odlade, kvisttomater, lokalt odlade och förpackade, liksom nya sorter med mer smak och variation.

Referenser

Fernqvist, F., Andersson, M., Axelsson, M., Ekelund, L. (2011) *Konsumenter om tomater*, LTJ-fakultetens faktablad, 2011:19 SLU. Alnarp

Maul, F., Sargent, S.A., Sims, C.A., Baldwin, E.A., Balaban, M.O. & Huber, D.J. (2000) Tomato Flavor and Aroma Quality as Affected by Storage Temperature, *Journal of Food Science* 65(7):1228-1237

Odlarna.se (2011) "Tomat" <http://odlarna.se/Grönsaker/Tomat/tabid/478/Default.aspx>. (Hämtad: 2011-11-22)

Faktaruta

- Faktabladet är utarbetat inom LTJ-fakultetens Område Arbetsvetenskap, ekonomi och miljöpsykologi, <http://www.slu.se>
- Faktabladet är finansierat av Tillväxt Trädgårds tillväxtfond, se vidare nedan <http://tillvaxtprogram.slu.se>
- Projektansvarig: Lena Ekelund, SLU
- Författare: Helene Tjarnemo@slu.se
- På webbadressen <http://epsilon.slu.se> kan detta faktablad hämtas elektroniskt

Tillväxt Trädgård

Är ett projekt som syftar till att ge förutsättningar för ökad konkurrenskraft och tillväxt inom trädgårdsnäringen genom nytänkande och samarbete.

Projektet finansieras av Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling: Europa investerar i landsbygdsområden, SLU, LTJ-fakulteten Alnarp, LRF/GRO, Hushållningssällskapen i Malmöhus, Halland och Kristianstad, Lovang Lantbrukskonsult AB, Mäster Grön samt Prysek.

